

ВТС: российско-израильское противостояние

В.Б. Козюлин

Ядерный контроль № 1, 2003

Еще десятилетие назад Израиль не рассматривался на мировом рынке вооружений как возможный конкурент ведущих производителей вооружений. Малые производственные мощности израильских производителей, казалось бы, достаточно жестко определили пределы возможностей израильских оружейников.

Но события последних лет показали, что недооцененный научно-технический потенциал Израиля в области создания новых систем вооружений и активность этой страны в ВТС, помноженная на энергичную поддержку государства, сформировали благоприятную среду для захвата Израилем мировых рынков оружия.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВТС ИЗРАИЛЯ

Динамичность оборонной промышленности Израиля и национальная безопасность страны напрямую связаны с эффективностью израильского экспорта вооружений. Это объясняется тем важным обстоятельством, что лишь 25% производимого в Израиле оружия предназначено для национальных Вооруженных сил. Для того чтобы обеспечить рентабельность оборонно-промышленного комплекса, остальные 75% военной продукции должны найти покупателя за рубежом. Поэтому, если будут потеряны внешние рынки, "рухнет" вся оборонная индустрия Израиля.

За тем, чтобы этого не случилось, в Израиле следит служба Сибат Министерства обороны Израиля, занимающаяся вопросами военной помощи зарубежным странам и экспорта военной техники. Кроме того, в Израиле лицензиями на право торговли всеми видами вооружений, производимыми в стране, обладают около 2000 компаний и частных лиц. Получить такую лицензию может каждый израильский гражданин, не имеющий уголовного прошлого.

Общие показатели

Поданным Стокгольмского международного института по исследованию проблем мира (СИПРИ) в 1994-1999 гг. Израиль по объему экспорта основных видов обычных вооружений занимал в среднем 11-12 места в мире с показателем совокупного объема экспорта от 144 до 274 млн дол ежегодно. Следует учитывать, что показатели СИПРИ основываются не на реальных финансовых поступлениях от экспорта вооружений, а на количестве проданных единиц военной техники. При этом СИПРИ не учитывает экспортированные радиоэлектронные системы, комплексы и оборудование, а также модернизацию вооружений. Таким образом, эти данные следует воспринимать не как финансовые и качественные, а как количественные показатели. Финансовую сторону вопроса, отражающую реальные объемы экспортных поставок и услуг, раскрывает информация из израильских источников.

Советник министерства обороны Израиля по экономическим вопросам И.Тов заявил: "Неблагополучный период, в котором мы находились с конца 1980-х гг., окончился". В 1997 г. генеральный директор военного ведомства Израиля И.Биран заявил, что в 1997 г. сумма экспорта вооружений увеличится до 1,7 млрд дол, а "цель 1998 года - довести уровень экспорта вооружений до 2 млрд дол".

Экспорт военных изделий за период 1990-1998 гг. по данным Министерства обороны Израиля (также вошедшим в правительственную и промышленную статистику СИПРИ по государственному экспорту вооружений) см. в таблице 1.

Таблица 1

Экспорт военных изделий за период 1990-1998 гг. (млрд дол)

Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Экспорт	1,6	1,7	1,59	1,55	1,4	1,38	1,45	1,6	1,9

Данные об экспорте вооружений Израиля сильно разнятся. Так, по данным американского Агентства по контролю над вооружениями и разоружению, на 1996 г. объем продаж Израиля на международном рынке оружия составил 680 млн дол. В 1999 г., согласно данным журнала "Дифенс ньюз", две крупнейшие правительственные израильские фирмы оборонной отрасли промышленности сделали экспортные заказы на сумму 2,2 млрд дол, а общая сумма продаж военных изделий как правительственных, так и частных фирм достигла 3 млрд дол.

По заявлению Министерства обороны, правительственные и частные фирмы экспортировали в 1998 г. военные изделия на сумму 1,9 млрд дол, что намного больше военных поставок в 1997 г., сумма которых составила 1,6 млрд дол.

Информация по экспортным поставкам Министерства обороны Израиля свидетельствует о значительно больших объемах поставок вооружений, чем прогнозировалось промышленными экспертами и военными экономистами.

Хотя с точки зрения фактических экспортных поставок Израиль находится позади США, Великобритании, Франции и России, данные Министерства обороны говорят о том, что страна уже достигает уровня основных военных поставщиков, в частности в оборонной и электронной сферах, а также в сфере создания систем оружия воздушного базирования и постройке беспилотной техники.

По словам одного из экспертов расположенного в Лондоне Международного института стратегических исследований Д.Уоллера, опубликованные Министерством обороны Израиля данные по экспорту оружия оказались неожиданными, поскольку они превышают цифры прогнозов, подготовленных его институтом, примерно на 700 млн дол. Например, согласно их данным, представленным в последнем отчете по военному балансу, стоимость израильских военных поставок за 1998 г. оценивается в 1,2 млрд дол. Министерство обороны Израиля говорит о 1,9 млрд дол.

Поданным министерства обороны Израиля, военный экспорт Израиля в 1998 г. достиг самого высокого за 1990-е гг. уровня и превысил предыдущий рекорд в 1,7 млрд дол, зафиксированный в 1991 г., который объяснялся поставками израильских вооружений возглавлявшимся США коалиционным силам во время боевых действий в Персидском заливе.

Показатели отдельных израильских компаний

Согласно данным СИПРИ, в число 100 крупнейших военно-промышленных компаний мира включено шесть израильских фирм:

"Israel Aircraft Industries" (IAI) - занимала 29-е и 25-е места в 1997 и 1998 гг. соответственно, объем продаж составил более 1 млрд дол (СИПРИ использует собственную систему подсчета продаж, не связанную с размерами финансовых поступлений). На фирме занято 14 тыс. работников.

"Israel Military Industries" (IMI) - занимала 82-е и 54-е места в 1997 и 1998 гг. соответственно, объем продаж составил около 500 млн дол. На фирме занято 4 тыс. работников.

"Rafael Armament Development Authority" ("Рафаэль") - занимала 65-е и 55-е места в 1997 и 1998 гг. соответственно, объем продаж составил чуть более 500 млн дол. На фирме занято 4 тыс. работников.

"Elbit Systems" ("Элбит") - занимала 78-е и 63-е места в 1997 и 1998 гг. соответственно, объем продаж составил около 400 млн дол. На фирме занято около 2 тыс. работников.

"Koor Industries" ("Гадиран") - занимала 71 -е и 65-е места в 1997 и 1998 гг. соответственно, объем продаж составил 400 млн дол. На фирме занято 7680 работников.

"Federman" ("Эл-Оп") - в 1998 г. стала последней в сотне крупнейших компаний с объемом продаж 220 млн дол. На фирме занято 4 тыс. работников.

По данным Министерства обороны Израиля, в 1999 г. фирмы IAI и "Рафаэль" завершили реализацию экспортных сделок на суммы 1,5 млрд дол и 700 млн дол соответственно.

С учетом заказов третьей правительственной фирмы IMI, продажи избытков военной техники, а также деловых сделок, заключенных десятками частных фирм, выпускающих военные изделия, уровень военных продаж в 1999 г. приблизился к 3 млрд дол.

По заявлению руководителя фирмы IAI, рекордная цифра в 1,5 млрд дол по экспортным продажам в 1999 г. составляет 10% от общего экспорта страны, без учета продажи алмазов.

Что касается фирмы "Рафаэль", то, по словам ее президента и генерального директора, экспортные заказы выросли с 500 млн дол в 1998 г. до 700 млн дол в 1999 г., и экспорт в 1999 г. составил 70% от общего бизнеса фирмы. Рост экспортных заказов фирмы достигнут без привлечения дополнительного персонала или чрезмерных расходов.

В 2001 г. IAI получила рекордное количество новых заказов. Их сумма выросла с 2,6 млрд дол в 2000 г. до 2,88 млрд дол. На 2002 г. объем портфеля заказов компании достиг 4 млрд дол. Из новых заказов 76% получены от иностранных клиентов. Из них, в свою очередь, 61% - это заказы на гражданскую продукцию. Примерно 75% продукции, поставляемой на внутренний рынок, приходится на военный сектор.

Особенности экспортных сделок Израиля

Пользуясь огромным наследством, оставшимся от системы ВТС распавшегося Советского Союза, Израиль эффективно извлекает пользу как из тех преимуществ, которыми располагает его собственная структура ОПК (обладание высокими технологиями, наличие технологической и финансовой поддержки из США, высокая мобильность, предприимчивость, а также широкие личные связи торговых посредников), так и из недостатков российского ОПК (недофинансирование производства и НИОКР, распад кооперации, старение кадров и производственных мощностей) и российской системы ВТС (нерасторопность, отсутствие альтернативных каналов выхода на заказчика, незаинтересованность в малых контрактах).

В сложившейся ситуации в бывшем советском секторе рынка вооружений образовались крупные бреши, которые были четко определены Израилем. Израильские специалисты ВТС извлекали и будут извлекать прибыль из возможностей своего оборонного комплекса по удовлетворению спроса на поставку запасных частей и модернизацию бывших советских вооружений и слабости российского предложения на этом сегменте рынка.

Справедливости ради следует сказать, что точно так же израильские торговцы оружием ведут себя и по отношению к американским конкурентам, используя весь арсенал методов конкурентной борьбы, включая лоббирование израильских интересов на самом высоком уровне. Собственно говоря, таковы правила современной торговли не только в военной, но и в гражданской сфере.

Большим преимуществом Израиля является умение интегрировать технологии из несоприкасающихся областей, что позволяет добиться при этом качественного скачка выходных параметров изделий. В существенном отрыве от конкурентов находятся израильские системы наведения, управления огнем, бронирования. Высшие военные руководители Израиля ожидают, что израильский экспорт вооружений будет расширяться, ибо Израиль сосредоточивает свои усилия на совершенствовании существующих военных систем.

На мировом рынке торговли оружием Израиль заключает большое количество сделок на поставку самых разнообразных военных систем. В отличие от США, России, Франции и других поставщиков военной техники, Израиль не предлагает таких крупных изделий, как, например, истребители. В результате израильским фирмам требуется продать намного большее количество техники и подсистем, чтобы достичь высоких экспортных показателей.

Д. Уоллер отмечает, что израильские сделки по продаже оружия, как правило, оцениваются в десятки и лишь иногда в сотни миллионов долларов. В связи с этим делаются попытки достичь превосходства в определенных секторах рынка, например, в работах по модернизации и в области военной электроники.

При этом Израиль делает упор на высокотехнологичные предложения. В настоящее время Израилем на международных выставках военной техники экспонируются (и в большинстве случаев предлагаются на продажу) комплекты сложных технологий: самолет дальнего радиолокационного обнаружения; самолет-заправщик; системы противоракетной обороны (ПРО) театра военных действий; дистанционно-пилотируемые летательные аппараты и беспилотные

летательные аппараты (БЛА); модернизированные вооружения советского (российского) производства.

Можно ожидать, что в ближайшее время Израиль начнет предлагать на внешних рынках:

- динамическую броню;
- спутниковую фоторазведку;
- военные разведывательные спутники;
- портативные зенитные ракетные комплексы;
- средства противодействия системам ПРО.

ВТС России и Израиля: оценка эффективности совместных проектов

Израильская позиция в отношении ВТС с Россией основана на следующем. Представители Израиля так формулируют основную особенность российской оборонной промышленности: Россия - родина хороших платформ. В Израиле считают, что в сочетании с израильской электроникой, тонкими технологиями, дизайном и эргономикой российская механика и испытательная база являются гарантией создания реальных боевых систем завтрашнего дня.

Израильские оружейники рассматривали российский ОПК в качестве средства:

- получить выход на новые (преимущественно бывшие советские) рынки;
- предложить новые товары совместной разработки;
- использовать российские наработки для собственных целей, в частности, приобрести российскую техническую информацию для целей модернизации российских вооружений.

Израильские политики, вероятно, имели и другую потаенную цель: обеспечение широкой кооперации между Израилем и Россией в оборонной сфере могло стать для них способом решения задачи обеспечения геополитической независимости страны. Тесное ВТС с Россией позволило бы Израилю ослабить военно-экономическую зависимость от США, а также охладить военно-технические отношения России с арабским миром.

В сентябре 1997 г. глава израильского государственного концерна IAI М.Керет выразил уверенность в возможности плодотворного российско-израильского сотрудничества в сфере авиастроения. "Я верю, что с российской промышленностью можно работать", - заявил он американскому еженедельнику "Дифенс ньюз" в ответ на просьбу прокомментировать российско-израильский проект по совместному производству системы дальнего радиолокационного обнаружения (ДРЛО) на базе самолета Ил-76 для Китая. "У России до сих пор сохраняется очень крупная аэрокосмическая промышленность, - добавил Керет. - Не думаю, что она куда-то исчезнет".

В определенный период израильское политическое руководство надеялось, что развитие ВТС России и Израиля может снизить масштабы российских поставок вооружений арабским странам.

В то же время Израиль рассматривал Россию в качестве одного из своих конкурентов на рынках продукции военного назначения (ПВН). Так, по сообщению газеты "Гаарец", в 1997 г. при Министерстве обороны была создана специальная группа содействия экспорту вооружений. Главной задачей группы

были "нейтрализация противодействия" конкурентов из США и России и выход на рынки Филиппин и Австралии. Эти две страны, пишет "Гаарец", намерены модернизировать вооруженные силы и уже выразили заинтересованность в закупке истребителей "Кфир", беспилотных самолетов и другого вооружения в Израиле. Однако помимо США, активно препятствующих заключению этой сделки, предлагая Филиппинам и Австралии бывшие в эксплуатации боевые самолеты по низкой цене, серьезным конкурентом в Израиле считали и Россию, которая тоже была готова продавать этим странам разнообразную военную технику.

Также для израильтян очевидно, что Россия является главным конкурентом израильских оружейников на рынках модернизации российских (советских) вооружений.

Российская позиция в отношении ВТС с Израилем

Российские руководители различных уровней ожидали неких политических, технологических и маркетинговых прорывов от сотрудничества с Израилем. Считалось, что от ВТС с Израилем Россия имеет возможность получить следующие дивиденды:

- совместный выход на новые рынки ПВН (в особенности на рынки стран НАТО);
- приспособление российских вооружений под стандарты НАТО;
- получение доступа к новейшим технологиям в области создания ПВН;
- расширение спектра предлагаемых вооружений и услуг, в частности, по модернизации устаревших вооружений.

В 1997 г. помощник президента РФ по ВТС Борис Кузык в связи с подписанием контракта на создание самолета дальнего радиолокационного обнаружения (ДРЛО) А-50 заявлял, что оно положило начало практическому военно-техническому сотрудничеству между Россией и Израилем. По его словам, в программе российско-израильского сотрудничества в военно-технической области фигурировало 21 направление. Большинство из них охватывало модернизацию советской и российской военной техники, которая была ранее поставлена в зарубежные страны. Борис Кузык не исключал, что результатом российско-израильского ВТС может стать модернизация целого ряда авиационных, наземных и морских систем советского и российского производства, находящихся в настоящее время на вооружении западных стран.

О том, что Россия и Израиль должны сотрудничать в области модернизации военной техники, заявлял на салоне ФИДАЕ-2000 руководитель российской делегации Александр Котелкин. "Мы должны использовать возможности Израиля в продвижении российской военной техники на те рынки, на которые мы не можем пробиться в одиночку", - отметил он. "Если для решения этой задачи необходима совместная работа российских и израильских фирм над модернизацией нашей техники, то такая работа вполне определенно даст положительный результат. Необходимо расширять список двусторонних проектов и совместно пробиваться на региональные рынки авиационной, сухопутной и военно-морской техники", - так обозначил российский руководитель магистральные направления сотрудничества.

Когда президент России В.В. Путин принял приглашение премьер-министра Израиля Э.Барака посетить в июне 2000 г. Израиль с официальным визитом,

одним из вопросов, вынесенных на обсуждение, также стало развитие сотрудничества с Израилем в сфере высоких технологий и в военно-технической области. В преддверии визита сообщалось о разработке ряда совместных проектов по модернизации российских самолетов и танков с использованием израильских технологий. Сенсаций в этой области визит президента не принес.

Нынешний руководитель Комитета по военно-техническому сотрудничеству (КВТС) Михаил Дмитриев также не исключает развития ВТС с США и Израилем. "Российская сторона к этому готова", - заявляет Дмитриев..

Таким образом, и российская, и израильская стороны рассчитывали с помощью друг друга реализовать собственные интересы на рынке ПВН. Но эти интересы во многом пересекались: обе стороны ставили и ставят задачи по освоению новых рынков (главным образом рынков модернизации советских вооружений) и по созданию новых образцов вооружений за счет получения доступа к технологиям партнера.

Примеры совместных проектов России и Израиля

Обе стороны справедливо считали, что планерная база российских самолетов и вертолетов способна обеспечить качественный скачок боевой мощи. Стать по-настоящему эффективными им помогла бы соответствующая израильская электроника. Она позволит без крупных капиталовложений создать машины, превосходящие по всем параметрам большинство имеющихся образцов, одновременно адаптировав их к международным информационным стандартам. Цена же при этом останется по-прежнему конкурентоспособной. Это предположение казалось очевидным, и доказать его ложность могла только отрицательная практика.

Вертолет Ка-50-2

Фирмы IAI и ОАО "Камов" разработали и предложили Турции ударный вертолет Ка-52 "Хокум-В", оснащенный израильскими противотанковыми ракетами NT-D с телевизионной головкой самонаведения, разработанной наиболее авторитетной в области вооружений израильской фирмой "Рафаэль". Первоначальная доля фирмы IAI в сделке по Ка-52 оценивалась примерно в 1 млрд дол, т.е. 30% от общей стоимости. Этот совместный проект стал одним из ярких, хотя и немногочисленных проявлений бесспорно взаимовыгодного партнерства. "Российско-израильский вертолет Ка-50-2 "Эрдоган", вошедший в "короткий" список турецкого тендера на закупку 145 ударных вертолетов, является характерным примером плодотворного сотрудничества наших стран", - заявлял А. Котелкин.

В настоящее время Россия сохраняет шансы на получение турецкого контракта на боевые вертолеты. И следует отметить, что это также шанс российско-израильского сотрудничества сохранить динамику и перспективу.

Помимо Турции потенциальным заказчиком российско-израильского вертолета может стать Индия. Фирма IAI совместно с российским разработчиком вертолета ОАО "Камов" выступает с предложением о продаже Индии усовершенствованной версии вертолета Ка-50-2. В декабре 1998 г. этот вертолет, снабженный

израильской авионикой и системами вооружения, демонстрировался на аэрошоу в Индии.

Самолет дальнего радиолокационного обнаружения (ДРЛО) А-50

На проходившем в Ле-Бурже 42-м Международном авиакосмическом салоне государственная компания "Росвооружение" 17 июня 1997 г. подписала с израильской фирмой "Элта" контракт на создание самолета ДРЛО А-50. С этой целью модернизированные транспортные самолеты Ил-76 предполагалось оборудовать бортовой РЛС израильского производства. Впоследствии было решено совместно с Израилем создавать авиационный комплекс ДРЛО А-50ЭИ в интересах Индии. Контракт с Дели, оценивающийся в несколько сот млн дол, планировалось подписать до конца 2002 г. Контрактом предусматривается изготовление российской стороной трех новых самолетов Ил-76ТД с двигателями ПС-90А и надфюзеляжными антенными комплексами, проведение сертификационных летных испытаний, прокладку всех бортовых коммуникаций и оснащение салонов. Израильские фирмы, отвечающие за интеграцию всего комплекса, установят под обтекатели фазированные антенны, оснастят самолеты электронным оборудованием и другой аппаратурой. Все российско-израильские самолеты планируется поставить Индии в течение четырех лет с момента подписания контракта.

Аналогичный контракт был подписан с Китаем, однако под давлением США Израиль отказался от исполнения уже подписанного контракта.

Модернизированный реактивный снаряд "Град"

Имеется информация, что среди 21 совместного проекта речь шла и о модернизации реактивного снаряда "Град". Снаряд с дальностью 50 км в случае установки на него израильской системы наведения на конечном участке траектории увеличит поражающие свойства залпа в десятки раз.

О противоречии ряда израильских проектов интересам России

Из-за неоднозначности ряда израильских оружейных проектов вопрос о необходимости активизации ВТС с Израилем принято считать спорным. Похоже, что в России еще не сформирована ясная позиция в отношении того, насколько далеко следует идти в вопросах обмена технологической информацией и допуска Израиля на считающиеся традиционно российскими рынки ПВН. Непривычно агрессивная и изобретательная конкуренция со стороны Израиля вызывает некоторое замешательство в российской политике. К примеру, отдельные российские чиновники возражают против участия Израиля в программе модернизации МиГ-21, но поддерживают возможность сотрудничества в работах по контракту на Ил-76. При том, что в активизации двустороннего военного сотрудничества заинтересованы как российская, так и израильская стороны, именно российская сторона идет на него с осторожностью. Еще в 1997 г. это дало повод израильским официальным представителям заявлять, что Москва игнорирует принцип расширения двустороннего военного сотрудничества, предусмотренный Меморандумом 1995 г. В ответ А.Е.Бовин, в то время посол России в Израиле, отвечал, что ему неизвестно ни о каком военно-промышленном сотрудничестве, вытекающем из этого соглашения.

Похоже, сегодня Москва видит в Тель-Авиве скорее конкурента, чем партнера, и в равной степени нуждается в сотрудничестве и опасается его. Российские оружейники не уверены в правильности своего выбора в пользу сотрудничества с израильскими коллегами, но более внятной и ясной позиции пока не сформировано. Несколько примеров действий израильтян, идущих вразрез с российскими интересами, иллюстрируют поведение Израиля, израильские действия на рынке ПВН и объясняют причину российских опасений и сомнений.

Создание систем противодействия С-300

В израильских военных источниках отмечается, что в 1998 г. Израиль приобрел у Хорватии некоторые подсистемы С-300, в том числе РЛС, ЗУР и др. ВВС Израиля сообщали, о каком варианте С-300 идет речь, и какие подсистемы им были переданы.

Известно, что ВВС Израиля начали собирать информацию по ЗРК С-300 еще в середине 1990-х гг., в связи с чем израильские делегации посещали комплексы С-300 в России и других странах.

ВВС Израиля сообщили о разработке средств противодействия российскому ЗРК С-300 НПО "Алмаз". Целесообразность проведения таких работ ВВС Израиля аргументируют тем, что существует возможность закупки ЗРК С-300 такими странами, как Египет, Сирия или Иран. Согласно израильским военным источникам, фирмы IAI и "Рафаэль" разработали средства постановки дезинформирующих и имитационных помех для ЗРК С-300. Так, разработанная фирмой IAI новая ложная цель ITALD (Improved Tactical Air-Launched Decoy) предназначена для введения в заблуждение РЛС ЗРК С-300.

Кроме того, специалисты отмечают, что противоракетная система "Эрроу" является близкой копией российской системы С-300В, что не вызывает удивления, ибо над ее созданием трудится немало инженеров-иммигрантов из России.

Самолет дальнего радиолокационного обнаружения (ДРЛО) А-50

Российские специалисты ставят под сомнение правильность решения о совместном с Израилем создании авиационного комплекса ДРЛО А-50ЭИ для Индии. Согласно условиям этого контракта, Таганрогский научно-технический комплекс (ТАНТК) им. Бериева должен поставить в Израиль три самолета А-50 со снятым российским оборудованием, модернизированных под установку израильского бортового радиоэлектронного оборудования (БРЭО). Первый самолет был поставлен в Израиль в октябре 1999 г. Противники сделки считают этот контракт крайне невыгодным для России по двум причинам. Первая состоит в том, что из 250 млн дол, которые стоит один самолет, российская сторона получит только 48 млн дол. Но вторым и главным недостатком этого контракта является то, что его реализация наносит урон национальной безопасности России. За мизерную цену Израиль получит доступ к системе интеграции Вооруженных Сил РФ, какой в действительности является комплекс А-50, обеспечивающий одновременное решение задач разведки, целеуказания, управления, связи и выполняющий функции воздушного командного пункта. Критики контракта заявляют, что Россия должна не участвовать в каких-либо совместных работах с Израилем по комплексу А-50, а модернизировать его своими силами и предлагать при необходимости заинтересованным странам в лизинг, без права доступа к секретным российским технологиям.

Модернизация вооружений советского (российского) производства

Неоднократно и в прессе, и на высоких совещаниях звучала мысль о том, что необходимость активизации Россией усилий на чрезвычайно емком рынке запасных частей и модернизации советской (российской) техники является важной задачей. Но раньше российских руководителей заметил и начал освоение этого рынка Израиль, став прямым конкурентом России. Так, по мнению экспертов, Россия может быть вытеснена с мирового рынка модернизации вертолетов Ми-8/17 и Ми-24/35, если компания "Рособоронэкспорт" не предпримет энергичных усилий по продвижению систем модернизации, обеспечивающих возможность круглосуточной работы вертолетов.

Израильские оружейники пытались наладить сотрудничество в области модернизации. Наиболее активно проводило эту работу правительство Нетаньяху, заявлявшего о своем намерении сделать Россию своим стратегическим партнером и полагавшего, что это позволит сдвинуть с мертвой точки реализацию совместных проектов.

Ключевой проблемой, которую израильские официальные представители пытались решить с российскими партнерами, является совместное сотрудничество по программе модернизации и совершенствования около 3500 истребителей МиГ-21, проданных заказчикам по всему миру бывшим Советским Союзом. Россияне усмотрели в этих попытках ущемление прав российского производителя на пожизненное сопровождение своего продукта. Израильцы стали развивать программу модернизации МиГ-21 с Румынией.

Модернизация Израилем советских (российских) вооружений

Страна/Вид техники	Формы модернизации
Румыния/МиГ-21	IAI и "Элбит" совместно с румынской компанией "Аэростар" получили модернизацию 100 румынских МиГов в варианте МиГ-21 "Лансер" (по контракту на 300 млн дол.). Модернизированная машина выпускалась в трех вариантах: истребитель ПВО, ударный самолет и учебно-тренировочный самолет. Каждый из этих трех типов машин оснащен БРЭО, соответствующим требованиям, упомянутым выше задач. 25 истребителей оборудованы многорежимными БРЭО EL/M-2032 фирмы "Элта", а на 75 самолетах установлены БРЛС измерения дальности EL/M-2001. У фирмы "Элбит" есть контракт с румынской фирмой "Аэростар" на организацию совместного сбыта усовершенствованных истребителей МиГ-21.
Эфиопия/МиГ-21	Компания "Элбит" заключила контракт с эфиопским правительством на модернизацию 10 Эфиопию МиГов, принадлежащих Румынии и уже модернизированных в сотрудничестве с румынской компанией "Аэростар". Эфиопия передала Израилю свои старые истребители, которые затем будут переоснащены в Румынии. По данным израильской печати, компания "Элбит" подписала с Абебой контракт на 30 млн дол на модернизацию 10 эфиопских истребителей МиГ-21. Министерство обороны утвердило контракт, который может повлечь за собой другие заказы от Эфиопии на модернизацию самолетов ее ВВС.
Замбия/МиГ-21	Авиапромышленность Израиля модернизировала десятки МиГ-21 для Замбии.

	<p>последняя расплатилась крупной партией бывших в эксплуатации самолетов типа по бросовым ценам: они использовались как источник запчастей. Налажено также и собственное производство запчастей по имеющимся чертежам.</p>
Камбоджа/МиГ-21	<p>Израиль модернизировал девять МиГ-21 для Камбоджи. В перспективе предлагается модернизировать до 500 истребителей семейства МиГ-21 в Африке, Восточной Европе и Юго-Восточной Азии.</p>
Хорватия/МиГ-21	<p>В апреле 2000 г. Хорватия приняла решение не реализовывать программу модернизации с помощью Израиля 30 истребителей МиГ-21, что является отказом официальных представителей.</p>
Индия/МиГ-21	<p>Израильская "Израэль эйркрафт индастриз" сотрудничает с ХАЛ для модернизации и усовершенствованию 125 истребителей МиГ-21бис.</p>
Мьянма/F-7M/FT-7S (китайский вариант истребителя МиГ-21)	<p>Мьянма считает первоочередной задачей модернизацию своих 36 F-7M/FT-7S, которую проведет Израиль. Планы модернизации включают установку новой кабины экипажа, оснащение самолетов новым БРЭО и возможность использовать УР класса "воздух-воздух" "Питон-3".</p>
Польша/Су-22	<p>Авиаремонтный завод N2 (WZL-2) Минобороны Польши и отдел модернизации израильской компании IAI обнародовали осенью 2001 г. пакет предложений по модернизации истребителей-бомбардировщиков Су-22М4 российского производства. Завод WZL-2 в Быдгощи является основной ремонтной площадкой для самолетов типа Су-22 и МиГ-29 польских ВВС. В мае 2001 г. WZL-2 и IAI подписали в Авиве предварительный протокол о намерениях.</p>
Румыния/МиГ-29	<p>Отделение "Лаван" израильской фирмы IAI приняло участие в модернизации МиГ-29. Специалисты фирм "Аэростар", "Даймлер-Бенд", "Аэроспейс" и "Элбит" разработали ряд усовершенствований, предназначенных для модернизации примерно 18 МиГ-29 ("Фулкрум-А"), состоящих на вооружении Румынии и других стран Восточной Европы. Работы по усовершенствованию МиГ-29 будут проводиться по программе, в которой участвуют румынская "Аэростар", ЕАДС и израильская "Элбит системз". Программа в сущности предусматривает использование пакета модернизации МиГ-29, разработанного в 2000 г. этими же тремя фирмами. Модернизация МиГ-29, первый образец самолета, который выполнил 5 мая 2000 г. первый полет, по завершении которой проведена программа летных испытаний.</p>
Болгария/МиГ-29	<p>По словам А.Ю. Бельянинова, генерального директора "Рособоронэкспорт", Израиль предпринимает попытки провести модернизацию болгарских самолетов МиГ-29.</p>
Мировые рынки/Ми-24/Ми-35	<p>На 43-м авиасалоне в Ле-Бурже компания IAI представила два варианта модернизации вертолетов российского производства. Первая из них, программа "Миссия-24", реализуется отделением "Тамам" этой компании по контрактам с клиентами из азиатских стран.</p>
Польша, Венгрия, Чехия, Словакия,	<p>К 2006 г. Польша планирует модернизировать парк из 40 ударных вертолетов по программе, оцениваемой в 200 млн дол, что позволит им взаимодействовать с другими вертолетами НАТО.</p>

Хорватия, Украина/ Ми-24	вертолетами других стран блока НАТО и участвовать в ночных операциях. претендентов на участие в польской программе фигурируют отделы фирм IAI (Израиль) и "Рособоронэкспорт" (Россия). Министры обороны Венгрии, Польши и Словакии 30 мая 2002 г. в словацком городе Пиштай подписали протокол о намерениях, который предусматривает совместную модернизацию и продление срока службы 105 боевых вертолетов Ми-24D/V (классификации НАТО). Словакия намерена модернизировать 12 вертолетов Ми-24, Венгрия - 28-32, Польша - 40. К этой программе могут также присоединиться Хорватия и Украина, что означает увеличение количества модернизируемых вертолетов на 250 единиц. Предполагается
Индия/Ми-24	Компании из Израиля выиграли тендер на модернизацию Ми-24 в Индии.
Эфиопия/Су-27	В Израиль из Эфиопии для прохождения модернизации прибыл истребитель Су-27. Семь подержанных самолетов этого типа, выведенных из состава ВВС Эфиопии и переданных АВПК "Сухой", были проданы Аддис-Абебе в 1998 году компанией "Промэкспорт". Одной из журналистских сенсаций в периодической печати на выставке Ле-Бурже-2001 стало сообщение о том, что очередная программа модернизации для израильской авиационной промышленности стала модернизацией истребителя Су-27.
Мировые рынки/ Ми-8/Ми-17	На Ле-Бурже представлен "доведенный" израильтянами вертолет Ми-17. Модернизированный вертолет Ми-17 в израильском исполнении получил название "Пик-17".
Индия/Ми-8, Ми-17	Израиль намерен захватить рынок модернизации российских вертолетов Ми-8 и Ми-17 в Индии. На третьем Международном авиасалоне "Аэро Индия-2000" израильская компания представила модернизированный вариант вертолета Ми-17, приобретенный Украиной. На основе реализованной на этой машине программы модернизации индийским ВВС предлагается усовершенствовать около 200 российских вертолетов типа Ми-8 и Ми-17, ранее поставленных КВЗ.
Индия/МиГ-27	По некоторым сведениям, индийская сторона пытается сотрудничать с Израилем в модернизации МиГ-27.
Мировые рынки/Су-25	На Ле-Бурже демонстрируется грузинский штурмовик Су-25, модернизированный израильской компанией "Элбит". До сих пор израильтяне не могли сотрудничать непосредственно с компаниями, производившими модернизацию этой техники. Однако Су-25 представляет альянс "Элбит" и Тбилисского авиационного завода. Как заявил сотрудник "Элбит", его компания не нуждается в материалах и комплектующих для производства штурмовиков в тбилисском предприятии, осталось достаточно, чтобы собрать несколько штурмовиков. Но главный удар по имиджу России был нанесен штурмовиком Су-25КМ, несущим на крыльях символику Израиля и эмблему компании "Элбит". Машина получила новое имя - "Скорпион" - и, в отличие от прародителя, может вести боевые действия днем и ночью. Самолет оснащен принципиально новым бортовым оборудованием и интегрированным пилотажно-навигационным комплексом. В кабине расположены современные многофункциональные дисплеи и нацеленная система целеуказания. Вся электроника самолета соответствует стандартам НАТО. Оружие "Скорпиона" представляет собой смесь отечественных и израильских разработок.

	западных ракет и авиабомб, причем среди них есть и самые современные поражения, такие, как ракета Р-73 и в перспективе Х-31. К машине на Бурже был проявлен большой интерес. О желании закупить "Скорпи" некоторые африканские государства. Чехия, которая хочет продать 24 уже рассматривает возможность их модернизации по израильскому варианту. Вероятно, что также поступит Словакия, имеющая на вооружении 12. Всего в мире эксплуатируется примерно 800 таких машин. Значительная часть состоит на вооружении в государствах СНГ: Азербайджане, Армении, Туркмении, Узбекистане, Украине.
Индия/Су-30МКИ	Израильская IAI обеспечивает поставку перспективного БРЭО и системы 40 многоцелевых истребителей Су-30МКИ российского производства.
Мировые рынки/Т-72	В настоящее время Израиль разворачивает активную деятельность, направленную на захват рынка модернизации советских танков, ранее поставленных за рубежом. Не входит привлечение России к работам по модернизации своего вооружения. Объем мирового рынка только танков Т-72, при модернизации, оценивается в 1700 машин. Как считает вице-президент "Нексель", затраты на усовершенствование Т-72 при помощи "Дженерала" не превысят 30% от стоимости нового танка. В числе претендентов на контракт на модернизацию Т-72 Индии стоимостью 1 млрд долларов "Рособоронэкспорта", скорее всего, будет значиться израильская IAI.
Мировые рынки/БМП	Отделение "Лэнд системз" израильской компании IMI разработало облегченную броню L-VAS для штатных БТР М-113. Разработка ведется систем бронезащиты танков М-60 и "Меркава", состоящих на вооружении от различных угроз. В их числе кумулятивные гранаты к российскому 125-мм и 20-мм бронебойные снаряды, 155-мм артиллерийские снаряды ПТУР 9М14. Компания IMI намерена продолжить разработку L-VAS и планов для установки на БМП-1 и БМП-2 российского производства.
Мировые рынки/ЗСУ "Шилка"	На роль исполнителя работ по модернизации ЗСУ "Шилка" претендуют несколько государств, в том числе Израиль.

Россия в борьбе за рынок модернизации

Программами модернизации российской техники Израиль провоцирует Россию на ответные шаги, и Россия выбирает конкуренцию, граничащую с конфронтацией. "Российская авиапромышленность снимает с себя ответственность за безопасность эксплуатации авиатехники, модернизированной иностранными фирмами", - заявил на ИЛА-2002 заместитель генерального директора компании "Рособоронэкспорт" В.В.Артюхов. Принят на вооружение модный тезис о том, что модернизация российской авиатехники, проведенная западными фирмами, небезопасна для заказчика. В.В.Артюхов ссылается на негативный опыт Румынии, поручившей модернизацию истребителей МиГ-21 Израилю. В результате неудачного вмешательства израильской фирмы "Элбит" в конструкцию российских машин румынские ВВС потеряли 14 самолетов, а восемь пилотов погибли. Российская сторона ожидает, что возникшая проблема вынудит Румынию обратиться за помощью к разработчику и производителю этих самолетов - корпорации "МиГ".

Следует отметить, что прогнозы россиян оправдываются. ВВС Румынии временно приостановили эксплуатацию парка истребителей МиГ-21 до завершения расследования последней аварии этого самолета, которая произошла 23 октября 2002 г. В то же время начальник Генштаба ВС Румынии генерал М.Попеску отклонил предложения по снятию этих самолетов с вооружения. Связано это с тем, что Румыния уже потратила 350 млн дол на румыно-израильскую программу "Лансер" по модернизации этих самолетов и продлению срока их эксплуатации до 2010 г.

Как отметил заместитель генерального директора корпорации Г.Н.Архипов, формально РСК "МиГ" после поставки самолетов заказчику не может вмешиваться в его действия. Однако если заказчик нарушает условия эксплуатации машин (не производит своевременный ремонт или вносит изменения в конструкцию без согласования с разработчиком), российская корпорация не будет нести ответственность за потерю самолета или отвечать по обязательствам, которые могут возникнуть при аварии машины перед третьими лицами. В известность об этом поставлены все пользователи самолетов МиГ, как подчеркнул Г.Н.Архипов.

Такую же позицию в отношении модернизации своих машин занял МВЗ им. Миля. Как заявил генеральный конструктор А.Г.Самусенко, предприятие снимает все гарантии безопасности с российских вертолетов марки Ми, ремонт которых производится рядом иностранных фирм нелегально с использованием несертифицированных запасных частей и агрегатов, зачастую приобретаемых на черном рынке.

Генеральный директор ФГУП "Рособоронэкспорт" А.Ю.Бельянинов назвал две смежные с оружейным экспортом сферы, в которых его предприятие хочет играть более активную роль: защита авторских прав разработчиков оборонительных систем и управление акциями оборонных заводов.

А.Ю.Бельянинов крайне неодобительно отозвался о работах по модернизации советских боевых машин, которые ведутся некоторыми зарубежными фирмами без участия российских разработчиков этой техники. В частности, он назвал "абсолютно нелегитимными действиями" совместную израильско-грузинскую модернизацию штурмовика Су-25 и израильскую попытку самостоятельно усовершенствовать ударный вертолет Ми-24. По этому поводу гендиректор пообещал: "Мы будем восстанавливать справедливость". Он сказал, что "Рособоронэкспорт" готовит ряд заявлений о несанкционированном вмешательстве в технический облик российских вертолетов, танков и систем ПВО.

Казалось, сценарий дальнейшего соперничества российских и израильских мастеров модернизации очерчен: стороны готовы конкурировать и в ремонтных цехах, и в печати, а в перспективе - и в суде.

Однако российская сторона сохраняет надежду на цивилизованное решение проблемы. Израилю было передано предложение о заключении соглашения, которое позволит в будущем регулировать отношения в области модернизации самолетов советского производства израильскими фирмами. Этот вопрос был поднят во время визита в конце сентября 2002 г. в Москву премьер-министра Израиля А.Шарона.

Российское военное руководство рассчитывает добиться, чтобы Израиль не проводил модернизацию истребителей и основных боевых танков советского производства без "участия" Москвы. Предлагаемое Россией соглашение предусматривает разные подходы к возможности модернизации самолетов советского производства по израильским проектам. Это может быть или российско-израильское партнерство, или гарантии со стороны Израиля по выплате Москве комиссионных за любые работы по модернизации.

Выводы

Успехи Израиля на традиционных российских рынках ПВН указывают на проблемы, которые в течение десятилетия накапливались в лагере российских экспортеров оружия.

Россия практически исчерпала технологический потенциал в сфере создания вооружений, оставленный ей Советским Союзом. Самый серьезный отрицательный фактор дальнейшего доминирования российского оружия и боевой техники на традиционных рынках - это техническое и технологическое отставание российских оборонных производств и военных технологий. Старение основных фондов, износ которых сегодня составляет более 80%, отсутствие средств на подготовку производств к выпуску новых образцов вооружений плюс громадные накладные расходы в конечном счете могут привести к потере конкурентоспособности российского оружия на мировом рынке.

Российские экспортеры вооружений поздно заметили потребность в модернизации, возникшую на мировом оружейном рынке. Фактически россияне обратили внимание на спрос на подобные услуги, когда израильтяне уже осваивали эту сферу. Сегодня в области модернизации вооружений Москва выступает в роли догоняющего, попутно пытаясь отстаивать свое право на эту деятельность в своих традиционных региональных "вотчинах".

Россия не сформулировала для себя политики в отношении возможного сотрудничества с Израилем. Израильские оборонщики заинтересованы в кооперации с российскими коллегами, и партнерство двух сторон могло бы стать источником новейших разработок. Однако агрессивные формы конкуренции, которые демонстрируют израильтяне на рынках вооружений, их готовность вести соперничество "на грани фола" и потребительское отношение к партнерам охладило российских оружейников. Отсутствие видимых успешных проектов совместной разработки может и вовсе свести потенциал сотрудничества России и Израиля к нулю.

У Москвы практически нет политических средств воздействия на израильских экспортеров вооружений, которые не признают никаких правил, кроме тех, которые устанавливают сами. Влияние Москвы на ближневосточные процессы минимизировалось, и с ним сузились возможности ограничивать израильскую экспансию политическими мерами.

Традиционные российские рынки ПВН

Если еще 10 лет назад в России существовали ограничения на поставку за рубеж современных вооружений, в настоящее время на экспорт поставляется новейшее оружие, отсутствующее на вооружении российской армии. Импортёры понимают, что российские оборонщики подошли к пределу своих возможностей в области генерирования конкурентоспособных предложений на рынке ПВН. Расширение

ВТС традиционных покупателей российской ПВН с Израилем указывает на то, что их все менее устраивает технологический уровень продукции российских оружейников. Россия уже не в состоянии удовлетворять некоторые потребности импортеров вооружений. По ряду позиций Россия не обладает технологиями, соответствующими мировому уровню, либо вовсе не ведет разработок в некоторых существенных для современных вооруженных сил областях (беспилотные летательные аппараты, летательные аппараты с дистанционным управлением, противоракетные системы на БЛА, лазерные пушки и пр.).

Индия усиленно диверсифицирует ВТС и проводит переговоры с рядом стран в направлении создания альянсов по сотрудничеству в оборонных отраслях. Прежде всего, это Израиль, США, ЮАР, Великобритания и Франция. Присутствие Израиля на индийском рынке вооружений расширяется, и, учитывая потепление американо-индийских отношений, следует ожидать дальнейшего усиления израильских экспортеров в этой стране.

Китай понимает зависимость израильской политики в сфере ВТС от США, и в этой связи будет придерживаться в контактах с Израилем двух принципов: прагматизма и непрозрачности. В своих военных закупках Китай в ближайшие годы будет вынужден ориентироваться на Россию, которая в состоянии проводить независимую политику в сфере ВТС, несмотря на критику с Запада.

Прогноз и рекомендации на будущее

Вопреки ожиданиям аналитиков, с завершением холодной войны гонка вооружений не прекратилась. Военные расходы в мире увеличиваются, опережая темпы экономического развития вооружающихся стран. Это означает, что в ближайшие годы сохранится и даже увеличится спрос на ПВН, в особенности на новейшие технологии, высокоточное оружие. Увеличится финансирование НИОКР для военных целей, военные технологии будут динамично развиваться. Стоимость вооружений следующего поколения увеличится в несколько раз, импорт дорогостоящей техники и даже НИОКР по созданию новейших вооружений окажутся не по карману большинству стран мира. Возрастет спрос на международную кооперацию, а также экономический шпионаж.

Усилится тенденция к унификации систем вооружений: на базе единой платформы будут разрабатываться вооружения, имеющие различные назначения. Станут популярны экономичные в эксплуатации модульные конструкции, позволяющие путем замены блоков формировать вооружения под текущие задачи.

Еще значительно увеличится спрос на модернизацию вооружений и военной техники. Вооружения будут устаревать быстрее, чем прежде. Чтобы поддерживать их на современном техническом уровне, понадобятся программы периодической модернизации.

Обострится конкуренция за позиции на рынке военной продукции и модернизации.

Израиль имеет возможность стать основным "раздражителем" для российских экспортеров вооружений, во-первых, поскольку эта страна имеет возможности создавать новейшие системы вооружений на американские деньги; во-вторых, в силу того, что израильтяне определили для себя перспективным рынок модернизации вооружений, и прежде всего - российского происхождения.

Сотрудничество с Тель-Авивом в области создания новых систем вооружения и совместного продвижения их на рынки "третьих стран", вероятно, могло бы стать оптимальным способом сосуществования российских оружейников со своими агрессивными израильскими коллегами. При этом интересы двух сторон будут неизбежно перекрещиваться, создавая новые конфликтные ситуации. В спорных случаях у России едва ли будут другие средства воздействия на Израиль, кроме средств рыночной конкуренции. Однако в условиях сотрудничества с Тель-Авивом по различным направлениям у Москвы при возникновении конкретного конфликта будет больше компромиссных решений, что позволит привести конкуренцию на рынках вооружений в цивилизованные рамки.

Учитывая агрессивный характер израильской экспансии на российские рынки, следует придерживаться прагматичного подхода при ВТС с Израилем. Совместные проекты с израильскими партнерами требуют тщательного предварительного анализа и профессионального юридического оформления. Попытки остановить экспансию израильских оружейников на традиционные российские рынки методами открытой конкуренции в конечном итоге приведут к захвату нашими конкурентами наиболее наукоемких и высокотехнологичных секторов.